

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN MERCADOTECNIA
Modalidad Escolarizada

Programa de Estudios

Negociación y Manejo de Conflictos

NOMBRE DE LA ASIGNATURA
Negociación y Manejo de Conflictos

CLAVE DE LA ASIGNATURA
TMD501

CICLO
QUINTO TETRAESTRE

CRÉDITOS	HORAS FRENTE A DOCENTE	HORAS INDEPENDIENTES
5	48	32

OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DE LA ASIGNATURA

Propiciar la reflexión individual y grupal acerca de la importancia de tener las habilidades necesarias para negociar y manejar conflictos en cualquier área de desarrollo profesional.

Los alumnos deberán desarrollar conocimientos teóricos y prácticos acerca del trabajo en equipo, negociación y manejo de conflictos.

COMPETENCIAS:

Capacidad analítica, negociación, toma de decisiones, evaluación y asunción de riesgos, control, planificación, organización y manejo de conflictos.

INTRODUCCIÓN A LA ASIGNATURA:

Dentro de la vida personal y profesional de las personas siempre existirá el factor social de la convivencia; y más allá del me cae bien o me cae mal una persona, todos los seres humanos debemos desarrollar habilidades que nos permitan llevar a cabo esa convivencia necesaria y obligada en buenos términos.

El trabajo en equipo; para realizar cualquier actividad, representará en algún momento el hecho de que las personas involucradas no se puedan poner de acuerdo y existan diferencias o conflictos que tendrán que ser resueltos. Es por ello que es fundamental desarrollar habilidades para poder afrontar de la mejor manera posible estas situaciones inherentes de la convivencia humana.

En esta asignatura, los alumnos obtendrán los conocimientos teóricos y prácticos referentes al trabajo en equipo, el manejo de conflictos y la negociación y sus estrategias.

Unidades temáticas

Nombre de la unidad	
I.	Trabajando en equipo
II.	Manejo de conflictos y negociación

Técnica didáctica

Aprendizaje Basado en problemas	Aprendizaje basado en proyectos	Aprendizaje Colaborativo	Aprendizaje experimental	Otra
x		x		

Estrategia de evaluación

Componente	Porcentaje
Exámenes parciales	10%
Examen final	20%
Tareas y actividades	30%
Proyectos	30%
Asistencia	10%
Total	100%

Bibliografía

Se recomienda utilizar la siguiente bibliografía de consulta:

- Budjac, Bárbara (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Prentice Hall. 1ra edición. ISBN 978-60-732-0593-1.
- Ehrlich, Marc (2002). Psicología de los trabajos en equipo. Trillas. 1ra edición. ISBN 968-24-6613-X.
- Huerta, Juan José & Rodríguez, Gerardo (2006). Desarrollo de habilidades directivas. Pearson-Prentice Hall. 1ra edición. ISBN 970-26-0737-X.